

•Programme d'actions et de soutien aux PME innovantes de l'écosystème Optique et Systèmes Complexes



•Catalogue d'accompagnement

•EXPORT & DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL



Dans le cadre du programme AMBITION PME, les PME peuvent être accompagnées sur 5 volets : Export et Développement International, Mobilité et Ressources Humaines, Stratégie et Marketing, levée de fonds et Business.
L'accompagnement des PME prend la forme de coachings, ou formations, délivrés par des cabinets experts dans les domaines cités.
Les PME peuvent choisir dans un catalogue de formation l'accompagnement qui leur convient, 40% du coût réel de la prestation est à leur charge, le solde étant pris en charge par le programme AMBITION PME (subvention plafonnée à 4 000€HT/PME/an - Base 40% coût prestation).

Vous êtes intéressé par un accompagnement à l'export ?

L'accompagnement : mode d'emploi

1- La PME prend contact avec le cabinet pour choisir le type et le montant de la prestation. Le prestataire envoie ensuite son devis directement à Systematic qui valide l'éligibilité du dossier.

2- La PME remplit le bon d'engagement et l'adresse à Systematic.

3- Dès réception du devis du prestataire, Systematic envoie un devis à la PME, qui doit le retourner signé pour acceptation, accompagné du règlement de sa part. Systematic émet alors une facture à la PME.

4- Dès l'encaissement du chèque de la PME, Systematic envoie un bon de commande. Le pôle contractualise avec le prestataire en lui versant le montant pris en charge par la PME (subvention plafonnée à 4K€HT/PME/an - Base prestation à 10K€ HT).

5- Le solde de la prestation est versé par le pôle au prestataire après la réception d'un rapport de réalisation co-signé par la PME et le prestataire et selon le délai prévu dans l'échéancier de règlement convenu entre Systematic et le cabinet prestataire et sous réserve de l'accord de Systematic.

Vos contacts Accompagnement Export chez Systematic :

- Karine Jacq, Directrice Promotion & Développement du Cluster – k.jacq@systematic-paris-region.org

- Thierry Louvet, Responsable Europe et Relations Internationales - t.louvet@systematic-paris-region.org



Accompagnement Export – Bon d'engagement

AMBITION PME

Nom : ………………………………………………………………………...
Prénom : ………………………………………………………………………..
Entreprise : ………………………………………………………………………...
Téléphone : ………………………………
Adresse postale : ……………………………………………………………….
……………………………………………………………………………………….
Code postal : ……………………………..
Ville : ……………………………………….
Adresse électronique : …………………………………………………………..

Je souhaite bénéficier d'un accompagnement à l'Export
Je souhaite engager la prestation avec le cabinet …

Montant de la prestation : ……………………€HT - Participation de la PME : ……………………€HT*

* subvention plafonnée à 4K€HT/PME/an - Base prestation à 10K€ HT

Bon d'engagement à retourner à Systematic, Parc Les Algorithmes - Bât. Euripide - RD 128, 91190 Saint-Aubin
Les inscriptions ne pourront être prises en compte qu'après réception du règlement de la PME.
A réception, une facture avec TVA vous sera adressée et les travaux pourront débuter avec le cabinet.

L'accompagnement à l'Export, une opportunité pour les PME de l'écosystème

Systematic vous offre l'opportunité de bénéficier d'une prestation d'accompagnement dans votre projet de développement à l'international, réalisée par l'un des cabinets spécialistes des zones USA et Chine, sélectionnés par le Pôle.

Votre projet aux USA et en Asie :
- développer votre chiffre d'affaires ?
- trouver des partenaires, distributeurs ?
- vous implanter ?

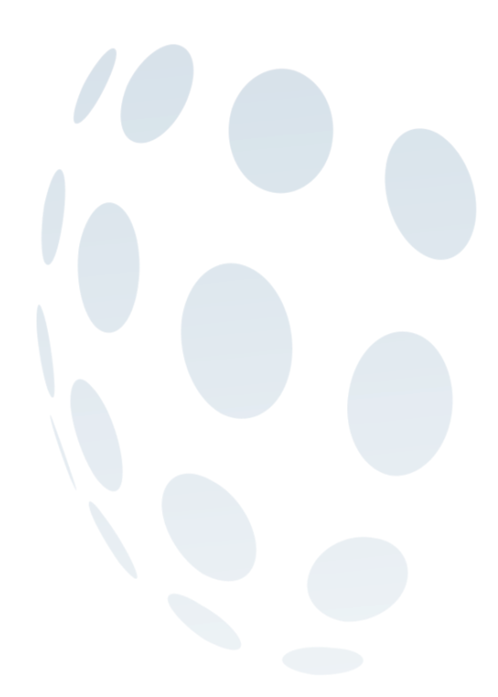
Bénéficiez d'un accompagnement à l'export pour seulement 4 000 €HT, soit 40% du coût réel de la prestation*, grâce au soutien du programme AMBITION PME !
* subvention plafonnée à 4K€HT/PME/an - Base prestation à 10K€ HT

Le Pôle Systematic est implanté dans 2 hubs : USA (Boston) et Chine (Pékin/Shanghai).

Dans le cadre de son programme AMBITION PME, le pôle propose aux PME innovantes de son écosystème (Technologies du Logiciel, des Systèmes, de l'Electronique et de l'Optique) un soutien à l'export sous forme d'accompagnements subventionnés à 60%*, et réalisés par des cabinets spécialisés sur ces zones.

Ce catalogue référence les offres proposées aux PME :

1- USA : offre HUBTECH 21
2- USA : offre TRIANA
3- USA : offre Go TO MARKET
4- USA : offre WOLF
5- Chine : offre GAILONG
6- Asie : offre SOFT VENTURE
7-Offre VICTANIS



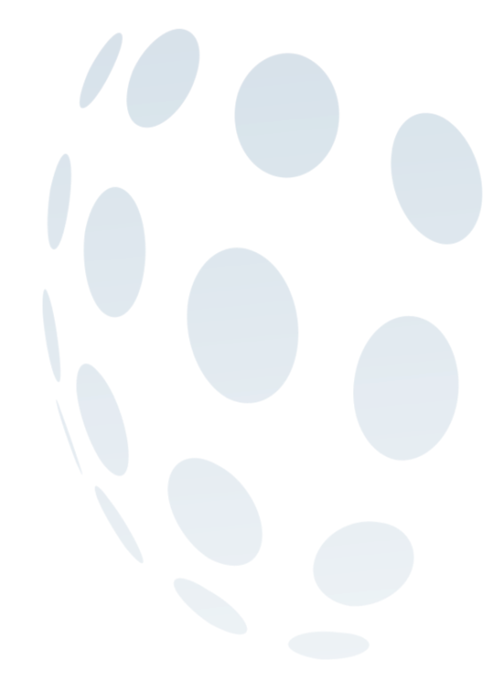
L'offre HUBTECH 21

Patrick Cheenne, CEO
patrick.cheenne@hubtech21.com
Tel. Bureau France : 01 69 91 42 57
Mobile: +33 608 577 170

HUBTECH 21 propose d'accompagner les PME selon 4 formules :

- US Office/ Bureau de représentation
- Création de filiale US
- Etude de marché opérationnelle
- Communication commerciale à l'international

HUBTECH 21 est implantée aux USA à Boston et San Francisco, en France à Evry.





US Office -

Bureau de représentation

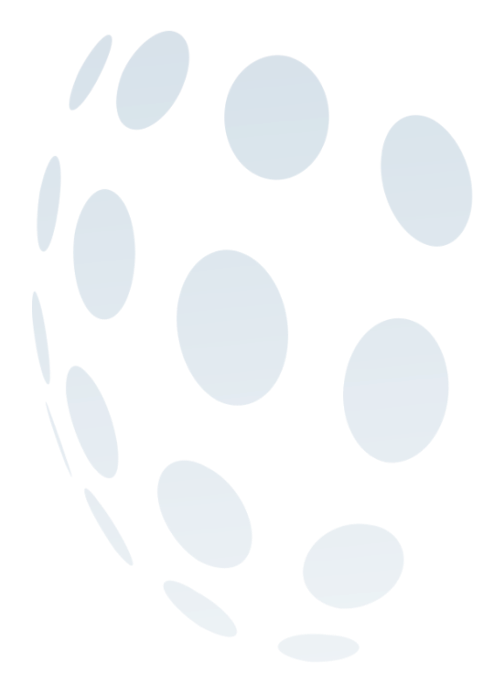
Etablissez une relation directe, depuis les USA, avec vos clients et prospects, depuis une adresse prestigieuse à Boston ou San Franscisco.

- Utilisez nos coordonnées sur tous les supports de communication, dans vos démarches commerciales et administratives.
- Bénéficiez et d'un numéro de téléphone US et d'une réponse personnalisée à vos clients: Hubtech 21 assure un premier niveau de réponse et transmets les demandes, le courrier, etc.
- Utilisez nos bureaux de passage et salles de réunion (20+) entièrement équipées y compris pour les vidéo-conférences, lors de vos déplacements US.

Ce forfait vaut pour une localisation à Boston ou San Francisco. Un forfait cumulant les deux adresses est possible, pour 15 000 HT par an.

Note: ce forfait ne permet ni entreposage de matériel, ni hébergement de personnel.

Forfait 1 an = 10 000 euros HT





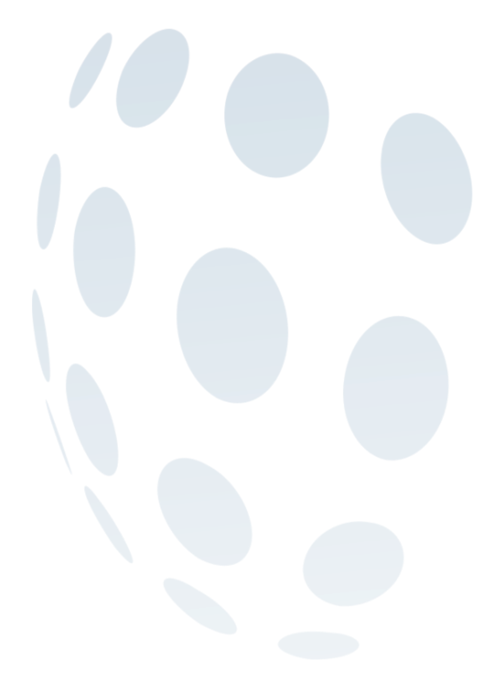
Création de filiale

Démarrez vos opérations US avec une création de filiale clé-en-main en moins de 2 mois. Un seul manager d'Hubtech21 coordonne les différentes étapes et intervenants.

- Sélection, coordination et suivi des prestataires (avocats, assurances, payroll, benefits, etc) par un manager expérimenté qui est votre interlocuteur unique.
- "Launch workshop" : rendez-vous avec les prestataires de service intervenant dans la création de votre filiale, sur 2 jours a Boston ou en conférences téléphonique.
- Aide au remplissage des formulaires administratifs et explications
- Mise en place du reporting financier
- Mise en place de la paye
- "Welcome Kit" pour les nouveaux employés et orientation
- Numéro de téléphone propre et fax, réception de courrier

Hubtech21 a créé et gère 5 filiales pour le compte de ses clients et propose des services complémentaires en ce sens: recrutements de techniciens et commerciaux, hébergement de personnels, gestion administrative (paye, dépenses), gestion commerciale (Pos, livraisons), reporting financier.

Forfait sur 2 mois = 10 000 euros HT





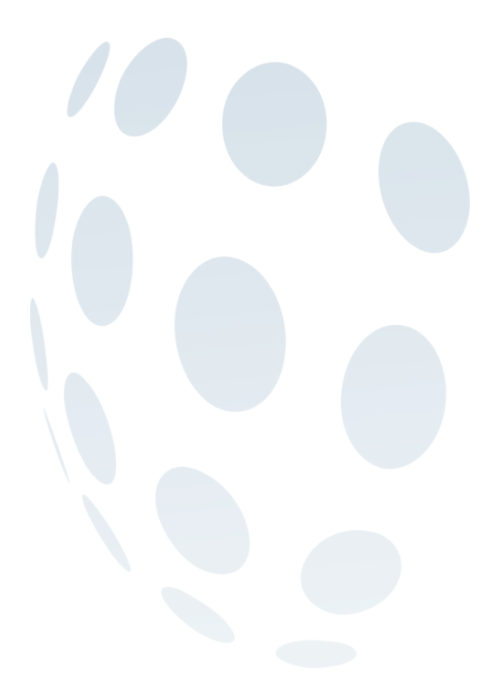
Etude de marché opérationnelle

Validez votre business plan et votre stratégie US en 3 mois sur la base d'interviews d'acteurs du marché et d'éléments concrets: positionnement, prix, acheteurs, concurrents.

- Identification d'un panel représentatif d'acteurs clés: prospects, concurrents, experts;
- Principales zones géographiques ou clusters;
- Evaluation du degré de préparation de la société: marketing, force de vente, logistique, etc;
- Livrables: préconisations d'ensemble sur la stratégie de développement: calendrier, étapes-clés, pistes pour la vente et/ou la distribution.

L'objectif est de clarifier et d'optimiser le calendrier et les modalités de démarrage commercial et opérationnel, ainsi que de préciser les pistes commerciales à privilégier: quel produit ou service privilégier à l'interieur de la gamme (le cas échéant), pour quel vertical, segment, etc.
Ce forfait correspond à 10 jours de consultant et ne comprend pas la génération de leads, la qualification de prospects au-delà d'un panel représentatif.

Forfait sur 3 mois = 10 000 euros HT





Communication commerciale à l'international

Adapter ses produits et services à une culture étrangère exige une réflexion de fond sur les valeurs et les messages de l'entreprise. Amélie Pequignot Ltd peut vous accompagner dans cette réflexion et dans sa mise en œuvre, afin d'augmenter votre visibilité et de faciliter l'accès à de nouveaux partenaires, clients et investisseurs potentiels. Les axes de travail peuvent, par exemple, porter en priorité sur:

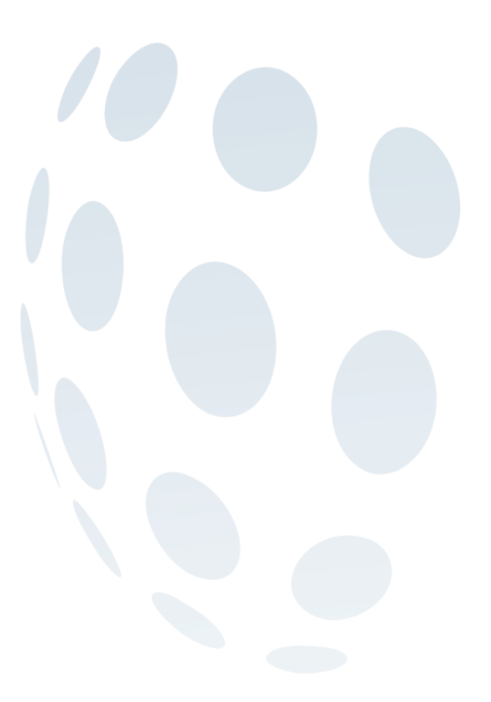
L'adaptation de votre stratégie de communication à l'international

- contenu, forme, mise en œuvre du message promotionnel à l'international;
- intégration du message dans l'argumentaire de vente;
- identification de supports media et outils de communication pour optimiser votre visibilité vis-à-vis de vos prospects et de vos concurrents.

L'adaptation de votre argumentaire de vente à l'international

- contenu, forme, mise en œuvre de présentations et outils de vente;
- identification des points forts de votre organisation sur le marche ciblé;
- adaptation de vos techniques de vente à l'international.

En partenariat avec Amelie Pequignot Ltd. Amélie Péquignot est une consultante spécialisée en stratégies de communication internationale. Son vaste réseau de media internationaux et de décideurs (CEOs, Directeurs, Partners) lui permet d'optimiser rapidement les stratégies de communication, aussi bien que le retour sur investissement.

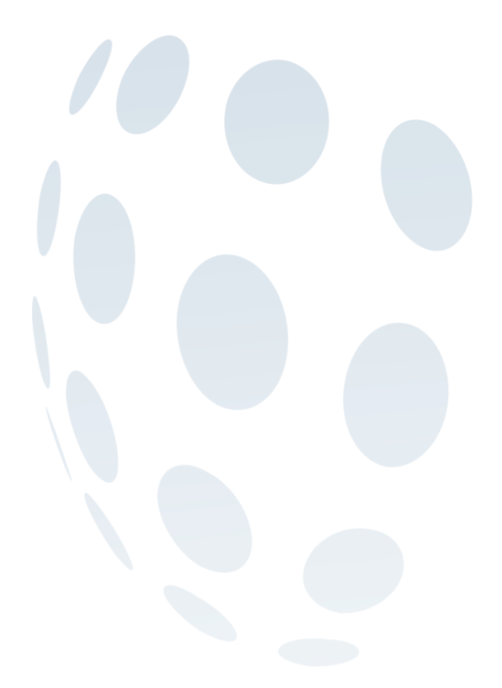




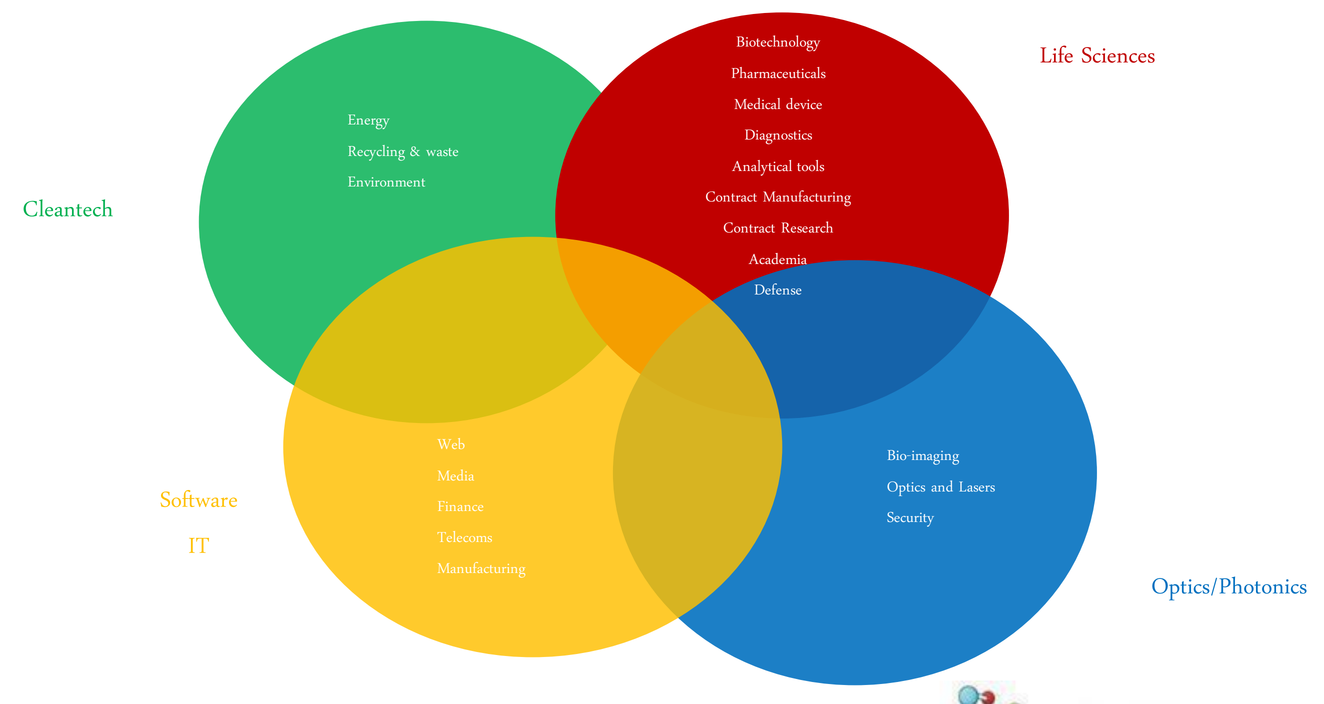
Les engagements d'Hubtech 21

- un démarrage rapide et simple, fondé sur des procédures éprouvées par plus de 7 années d'expérience au service de plus de 25 entreprises technologiques françaises;
- une équipe de spécialistes des marchés des Sciences de la Vie, de l'Optique/Photonique, des CleanTech, des Logiciels et du Web;
- des partenaires expérimentés et choisis pour leur compétence et leur fiabilité;
- un réseau de plus 6 000 contacts aux USA au niveau décisionnaire dans les sociétés, les laboratoires et les fonds d'investissements (VC): CEO, CTO, Directeurs, Partners;
- des références-clients de premier plan, que vous pourrez contacter directement sur simple demande.

Toutes nos formules, comme les autres services d'Hubtech 21, sont éligibles à l'Assurance Prospection COFACE et à la plupart des dispositifs de soutien à l'export, dans le cadre des Pôles de Compétitivité notamment.



Marchés cibles des clients d'Hubtech 21



L'offre TRIANA

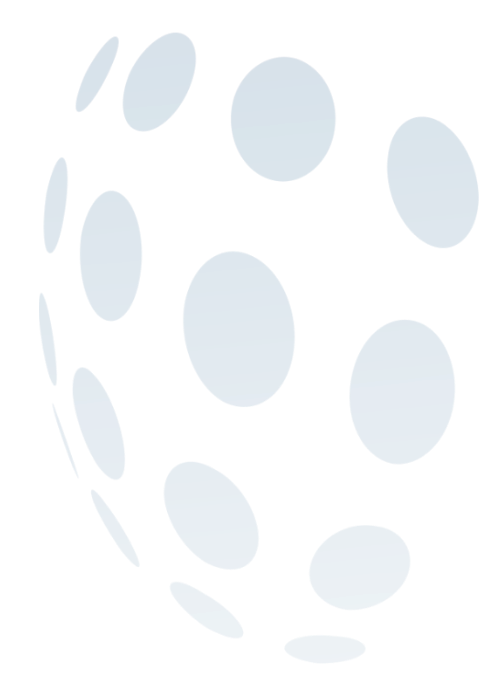
Philippe Metais
pmetais@trianagroup.com
Tel. Bureau France : 01 53 38 44 09
Mobile: +33 6 42 92 18 20



TRIANA propose d'accompagner les PME selon 3 formules :

- Solution Faisabilité - Lancement
- Solution Implantation - Hébergement
- Solution Implantation - Co-développement

TRIANA est implantée aux USA à New-York, en France à Paris.



Solutions d'accompagnement aux USA

Triana accompagne aux Etats-Unis les PME françaises innovantes dans le domaine des Technologies de l'Information, de la Santé et des Technologies vertes, et leur propose des solutions opérationnelles pour faciliter et accélérer leur implantation et leur expansion aux USA.

Triana est constitué d'une équipe opérationnelle de 8 personnes et d'un advisory board
Nous offrons des solutions de développement taillées sur mesure à travers Triana Labs notre incubateur basé à New York:

- bureaux et ressources administratives à coûts partagés
- réseau de décideurs clés et d'experts de premier ordre
- étude de faisabilité avant la décision de go/no go
- programmes de business développement avec mise à disposition de compétences dédiées
- accompagnement dans les décisions stratégiques et les opérations de fusion & acquisition,
- Solutions de financements

A travers l'expérience de notre équipe opérationnelle et celle des membres de notre Advisory Board, nous offrons:

- Une très bonne compréhension du marché américain
- Des compétences fortes dans les domaines technologiques et leurs marchés d'application
- Une très bonne connaissance des besoins des entreprises françaises
- Des solutions opérationnelles adaptées à tous les stades de développement
- Une forte implantation dans les éco-systèmes et les réseaux technologiques américains
- Des contacts directs avec les décideurs chez les clients potentiels
- Une équipe franco-américaine et une présence simultanée aux Etats-Unis et en France
- Une réelle culture du résultat

Préparation | Implantation | Lancement | Développement

Notre nom est un hommage à Rodrigo de Triana, le marin qui vit le premier les côtes des Amériques à bord du bateau de Christophe Colomb la Pin.



Solution Faisabilité - Lancement USA 3 mois

Solutions d'accompagnement aux USA

- 1 Session de cadrage :

- Problématique, besoins, objectifs, plan d'actions

- 1 coordinateur de projet Triana dédié: 1 jour par semaine pendant 3 mois

- Actions à définir parmi: benchmark concurrentiel, analyse besoin client, identification avantage compétitif, pricing, argumentaire commercial, cadrage de la cible…

- 1 directeur de projet Triana: 2h par semaine pendant 3 mois

- Suivi des actions
- Revue hebdomadaire
- Coaching

- Virtual office Triana Labs 3 mois:

- Une domiciliation (adresse sur Manhattan, numéro de téléphone US, réception Fax et courrier)
- 100 cartes de visite
- Un bureau de passage, connexion wifi, salle de conférence
- Un accès au réseau Triana

Objectifs : valider la pertinence de votre offre sur le marché US, comprendre les mécanismes et contraintes d'achats, identifier les évolutions produits nécessaires, revoir le packaging de l'offre.

Méthode : Interviews experts, RDV entrepreneurs, RDV clients potentiels, Focus groupes, réalisés en votre présence - 1 ou 2 déplacements à prévoir de votre part sur la période.

Prix : 10 000 Euros HT
+ éventuelle rémunération au succès

Package donné à titre indicatif: la proposition sera adaptée à votre problématique et vos besoins spécifiques.



Solution Implantation – Hébergement USA 6 mois

Solutions d'accompagnement aux USA

- 1 Session de conseil:

- Fiscalité, structure juridique, visas, contrats

- Incorporation de votre filiale US

- Rédaction des statuts
- Formalités et déclarations auprès des administrations US

- Hébergement de votre 1er collaborateur pendant 6 mois

- Un bureau permanent
- Une connexion Internet
- Un accès salle de conférence

- Virtual office Triana Labs 6 mois:

- Une domiciliation (adresse sur Manhattan, numéro de téléphone US, réception Fax et courrier)
- 100 cartes de visite
- Un accès au réseau Triana

Objectifs: faciliter et sécuriser la création et le lancement de votre filiale, bénéficier d'un environnement propice aux affaires.

Méthode: une localisation adaptée à la gestion d'une filiale aux USA. Une logistique éprouvée et souple. Un appui sur des professionnels habilités.

Prix : 15 000 Euros HT

En respect de la réglementation, les services légaux et autres activités réglementées sont conduits par des professionnels dument habilités et affiliés à Triana - Package donné à titre indicatif: la proposition sera adaptée à votre problématique et vos besoins spécifiques.



Solution Implantation – Co-développement USA 6 mois

Solutions d'accompagnement aux USA

- 1 Session de cadrage :

- Problématique, besoins, objectifs, plan d'actions
- Fiscalité, structure juridique, visas, contrats

- Incorporation de votre filiale US

- Rédaction des statuts
- Formalités et déclarations auprès des administrations US

- 1 coordinateur de projet Triana dédié : 1 jour par semaine pendant 6 mois

- Identification et qualification des cibles,
- Prospection, Prise de RDV
- Accompagnement en RDV ou représentation
- Suivi commercial

- 1 directeur de projet Triana: 2h par semaine pendant 6 mois

- Suivi des actions
- Revue hebdomadaire
- Coaching

- Virtual office Triana Labs 3 mois:

- Une domiciliation (adresse sur Manhattan, numéro de téléphone US, réception Fax et courrier)
- 100 cartes de visite
- Un bureau de passage, connexion wifi, salle de conférence
- Un accès au réseau Triana

Objectifs : faciliter et accélérer les premiers deals, ajuster le marketing de l'offre.

Méthode : Contact direct avec les décideurs clés dans les cibles définies - déplacements réguliers à prévoir de votre part sur la période

Pré-requis :

Etude faisabilité
Business plan
Supports Marketing et commerciaux

Prix : 20 000 Euros HT
+ éventuelle rémunération au succès

En respect de la réglementation, les services légaux et autres activités réglementées sont conduits par des professionnels dument habilités et affiliés à Triana - Package donné à titre indicatif: la proposition sera adaptée à votre problématique et vos besoins spécifiques.



L’équipe TRIANA



Jabril Bensedrine, PhD - Managing Partner

Jabril initie et coordonne nos projets. Son expertise réside en l’évaluation d’options stratégiques, intelligence économique, études de faisabilités, réalisations de plans stratégiques et développement de projets. Avant de créer Triana, Jabril a pris part à la conception et au financement de projets de plusieurs centaines de millions de dollars en tant qu’expert au sein de la société de conseil en financement Kenneth J. Dalto & Associates. Il a aussi eu des positions managériales dans des institutions d’enseignement supérieur et a contribué au développement d’un nouvel incubateur de haute technologie dans la région parisienne. Jabril a obtenu sa Maîtrise en Entrepreneuriat à l’Université de Paris Dauphine, son PhD en Business Administration à l’ESSEC et a effectué son cursus post-doctoral de 1998 à 2002 à la Haas School of Business, de l'Université de Berkeley en Californie.



Frédéric Champavère - Managing Partner Europe

Frédéric amène à Triana plus de trente ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique ou il occupa diverses fonctions, exerçant des responsabilités géographiques, fonctionnelles, opérationnelles et entrepreneuriales, ainsi que son leadership charismatique. Avant de rejoindre Triana, Frédéric était Président de la société pharmaceutique française Negma suite à son acquisition par le groupe indien Wockhardt Group. Avant cela, il a créé la société Pharma Omnium pour laquelle il leva €100 million auprès du fonds d'investissement Weinberg Capital Partners et géré l'acquisition de la société Biodim. Auparavant, Frédéric a eu une expérience très accomplie dans la "Big Pharma" avec 18 ans de carrière à Eli Lilly & Company, ou il enchaîna les postes de management en France, en Europe et aux USA. Il fut notamment à l'origine de l'introduction réussi du Prozac sur le marché français alors qu'il était Président d'Eli Lilly France. Frédéric fut ensuite Président de Janssen-Cilag France, la principale filiale de Johnson & Johnson en France. Pendant cette dernière période, Frédéric a aussi été plusieurs années Président de l'AGIPHARM, l'Association des Groupes Internationaux pour la Pharmacie de Recherche. Frédéric est un ancien élève de Science-Po Paris ou il a aussi obtenu son Master en Economie et Finance.



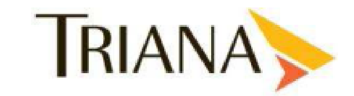
Jacques-Olivier d'Halluin - Partner

Avant de rejoindre Triana, Jacques-Olivier était Directeur, en charge de la finance du Global Merchant Network Group d'American Express à New York, où il optimisait les décisions d'investissement d'un portefeuille de $500 millions dans les différentes business units du groupe. Il participait également à la stratégie et la gestion des plateformes technologiques mises en œuvre dans les nouvelles initiatives de marketing on-line et de paiement. Auparavant Jacques-Olivier était Directeur au sein du cabinet Arthur Andersen à Paris, en charge des due diligence sur un grand nombre d'acquisitions internationales cumulant plusieurs centaines de millions de dollars. Il a étudié à UCLA et est diplômé de l'Institut des Hautes Etudes Economiques et Commerciales à Paris.



David-Alexandre Baranes - Partner

Avant de rejoindre Triana, David-Alexandre a été ingénieur financier au sein de la banque internationale Société Générale. Il amène à Triana une expérience dans l’initiation, le financement et la direction de projets dans des environnements corporate, associatif, et militaire. David-Alexandre a reçu son diplôme d’ingénieur de l’Ecole Polytechnique en France et son Master en Finance de Columbia University.



L'équipe TRIANA



Erik Grimmelman - Director Triana IT

Erik a plus de 20 ans d'expérience dans le développement et l'utilisation de technologie de l'information. Il a été Vice President de l'Architecture et Chef Architecte pour Cometa Network, Inc., un fournisseur d'accès au Wifi de stature nationale, formé par IBM, AT&T, Intel et deux société de capital-risque, Apax et 3i. Avant d'occuper cette fonction, Erik a été Senior Vice President of Technology Infrastructure à Dun & Bradstreet où il était responsable de la modernisation et la globalisation des infrastructures monde de D&B. Erik a aussi occupé diverse postes seniors à AT&T, notamment Vice President of Network and Access et Vice President of Service Integration and Realization. Erik est membre du Board de New York Software Industry Association



Lorraine Marchand - Co-director Triana Life Sciences

En plus de son rôle à Triana, Lorraine Marchand est Présidente et CEO d'Ocular Proteomics, une biotech dans le diagnostique focalisée actuellement sur la R&D. Avant ce poste, Lorraine était COO à Clinilabs, une société de $17 millions et 175 personnes, spécialisée dans le drug development et le soin des patients, ou elle a développé et exécuté la stratégie de croissance comprenant des activités de M&A, relations avec des investisseurs privés, alliances stratégiques avec d'autres sociétés, et relations privilégiés avec plusieurs nouveaux clients. Avant cette expérience, Lorraine était Vice President pour Late Stage Services à Covance, ou elle a réussi la croissance de l'activité atteignant jusqu'à $120 millions en un trimestre, et était responsable de 800 personnes et d'un P&L de $275 million. Précédemment dans sa carrière, Lorraine était Executive Director for Business Planning and Operations à Bristol-Myers Squibb, ou elle avait sous sa responsabilité une équipe de 200 personnes et gérait un budget de $350 millions. Elle a commencé sa carrière comme Directrice en charge d'un Programme National de Formation sur le Diabètes de $25 million au sein de la National Institutes of Health (NIH). Lorraine est diplômée de University of Maryland, et a obtenu son MBA a Columbia University et a la London Business School. Elle est aussi détentrice de la Certification Operational Excellence et Six Sigma



Pamela Yih - Co-director Triana Life Sciences

En plus de son rôle à Triana, Pamela Yih est Présidente de Pamela Y-F Yih, Inc., ou elle exerce des activités de consulting pour des entreprises pharmaceutiques, biotech et de diagnostique comme Aventis, Bristol Myers Squibb, Endo Pharmaceuticals, Lexicon Pharmaceuticals, Johnson and Johnson, Ocular Proteomics, Pfizer, Roche, and Vasogen, sur des missions d'évaluation commerciale et planification. Plus tôt dans sa carrière, elle était Director à Bristol-Myers Squibb, en charge du Product Planning et Business Planning pour des produits phares comme le portefeuille de $1.6 milliard des inhibiteurs ACE. Tout au long de sa carrière, Pamela a travaile sur toute la chaîne des programmes de lancement marketing dont: les documents de stratégie marketing; le développement des messages clés, monographs, et slide kits; programmes de développement de leader d'opinion et symposium; les relations avec les instances regulatoires et la recherche pharmaceutique; l'identification, l'évaluation et la prioritisation d'opportunités d'affaire la revue annuelle du portefeuille de produits et des opportunités de licensing. Pamela a commence sa carrière en tant qu'Assistant Professor et Unit Director, Hematology/ Oncology Clinic Pharmacy, à University of Nebraska Medical Center. Elle est diplômée du Philadelphia College of Pharmacy and Science, ou elle a reçu son Bachelor of Science in Pharmacy et son Doctorate of Pharmacy.



Philippe Métais - Business Development France

Spécialiste de l'appui aux PME, Philippe accompagne et conseille depuis plus de 15 ans leurs dirigeants dans les domaines de la stratégie, du financement et du développement international. Avant de rejoindre Triana, Philippe était directeur associé à la French-American Chamber of Commerce de New York, ou il a créé et développé l'activité d'appui aux entreprises françaises. Il était auparavant responsable Appui PME et développement international à la CCI Paris, et Consultant dans un cabinet de conseil. Philippe est titulaire d'une maîtrise de Biologie-Biotechnologie des universités Paris VI et Paris XI, et du diplôme du CERAM-ESC Nice.



Clients TRIANA





Triana a accompagné pour le compte du pole de compétitivité Systematic Paris-Région et de la CCIP, une délégation de 10 entreprises technologiques franciliennes. 70 meetings ont été organisés entre CEOs Francais et décideurs américains dans le cadre de cette mission.

Peptinov

La mission de Peptinov est de créer des vaccins contre les maladies auto immunes, en particulier l'Arthrite Rhumatoïde. Peptinov a developpe une plateforme bio-informatique permettant d'identifier les sites actifs ("peptides") des molécules messagères ("cytokines') de la maladie et de dériver des immunogènes basés sur les peptides (immunisation active).



Tennaxia est un des leaders de l'édition de logiciels aidant a la mise aux normes de développement durable des grandes organisations et les régulations HSE.

Secuderm

Gamme de protections et pansements étanches et résistants aux plis, aux mouvements et à la transpiration.

AXS BIOMOD

Spécialiste de simulation numérique, AXS Ingénierie a développé un appareil d'analyse 3D de la colonne vertébrale.



La solution blueKiwi permet aux organisations basées sur les individus de créer de puissants réseaux professionnels sécurisés ou les employés, partenaires et consommateurs peuvent partager des conversations, des idées, des compétences et des best-practices. blueKiwi promeut une culture de la collaboration et de l'ouverture qui aide les grandes et complexes organisations a améliorer leurs ventes en catalysant les nouvelles idées et augmentant la satisfaction du staff.



Adledge fournit aux Annonceurs et Marketers une palette d'outils pour la Gestion de l'Efficacité des Campagnes pour renforcer leur controle sur : Media plan delivery, Affiliates traffic quality, Advertising message impact, Prospect segmentation optimization.



DreamFace Interactive est une plateforme open source exhaustive basée sur des widgets, permettant de construire, utiliser, et distribuer des applications Web 2.0 et des mashups pour entreprise. Les widgets de DreamFace permette un accès mobile, augmentant la flexibilité de l'entreprise, conduisant ses effets des réseau de l'entreprise, et amplifiant son intelligence collective.



Triana est co-fondateur de FACE, un forum d'affaires d'affaires trans-Atlantique permettant d'accéléré le business développement et le networking entre communauté entrepreneuriale française et américaine.



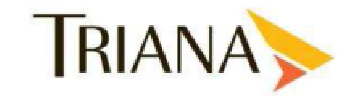
Synomia est un des leaders français de moteurs de recherche en mode SaaS et des logiciels de navigation pour websites basé sur une technologie avancée d'analyse sémantique.



OBAD invente le marketing mobile avec la dématérialisation des cartes de fidélité sur les téléphones portable, les rendant plus interactive et efficace.



Serious Factory est un des leaders dans le développement de 3D interactive et temps réel et de logiciels multimedia pour de nombreux marchés et applications. Du jeu en ligne aux showrooms 3D, configurateurs 3D, HD films, Serious Factory est dédié au développement de technologies 3D sophistiquées.



L'offre GO TO MARKET

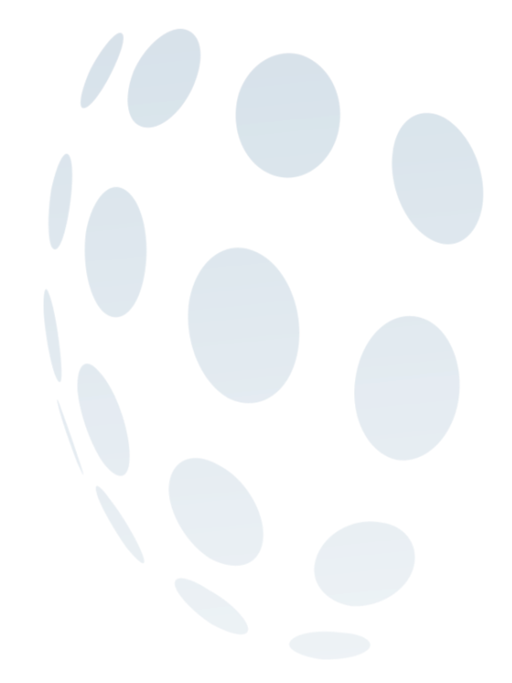
Laurent de Bernède
info@goto-usmarket.com
Tel. Bureau France : 01 75 43 46 80
Tel. Bureau USA :+ 1 781 325 4434



GO TO MARKET propose d'accompagner les PME autour de 4 axes :

- Études de marchés
- Stratégie Marketing
- Stratégie d'entrée sur le marché
- Développement des Ventes

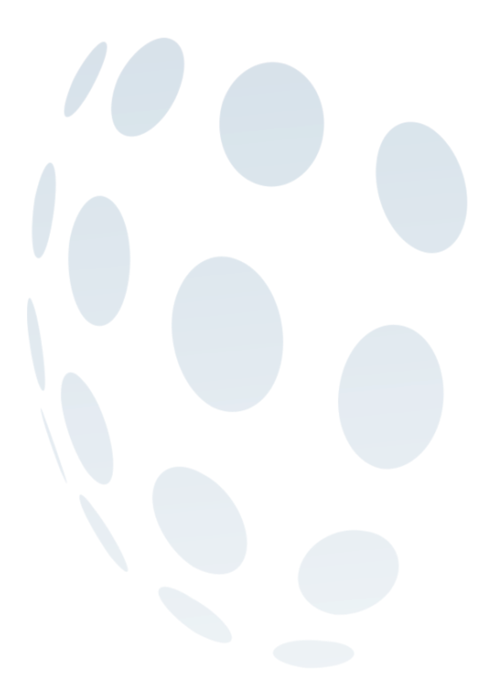
GO TO MARKET est implanté aux USA à Lexington et en France.



Présentation de l’entreprise

Go To Market Consulting (GTMC) est une société de conseil en Management & Marketing, spécialisée dans l’accompagnement d’entreprises françaises en expansion sur le marché américain

- GTMC propose un catalogue de prestations allant de l’étude de marché, à la recherche de clients/distributeurs, en passant par la définition et la mise en place de stratégies commercial et marketing
- Composée de consultants seniors, français et américains, l’équipe de GTMC vous apporte une réseau professionnel étendu en France et aux USA, ainsi qu’une parfaite connaissance des barrières culturelles qui freinent le développement des ventes sur le marché US
- Pour chaque projet, GTMC met en place une équipe composée d’un Directeur de Projet Senior, d’un Chef de Projet Junior et de Chargés d’Études.
- GTMC propose un accompagnement personnalisé, adapté au contraintes de l’entreprise



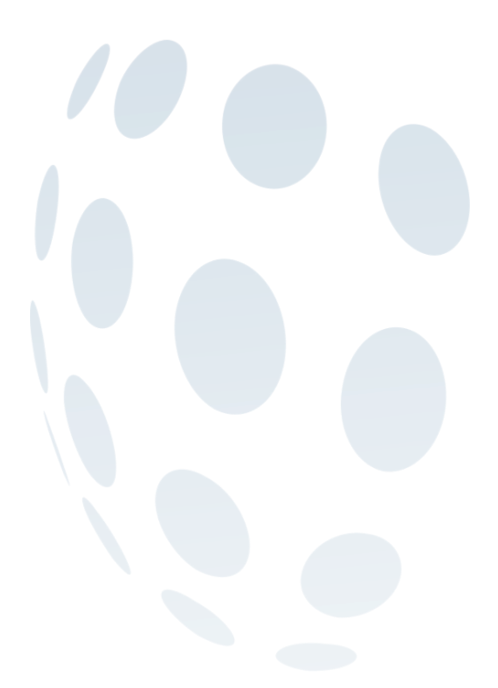
Présentation de l'Offre

Les 5 étapes clés de votre entrée sur le marche US

- L'analyse du marché
- La définition d'une stratégie marketing
- La définition d'une stratégie commerciale d'entrée sur le marché
- L'implémentation du plan commercial et marketing
- Le développement des ventes

Les solutions de GTMC

- Conduite d'études de marché
- Analyse des contraintes règlementaires
- Analyse de la dynamique du marché, des tendances, de la segmentation, des freins, des déclencheurs et de la concurrence
- Définition du positionnement de l'offre et du marketing mix
- Définition de la stratégie de pénétration du marché
- Définition du plan de communication et création des outils d'aide à la vente
- Identification des premières cibles et développement des ventes



Pourquoi Choisir GTMC ?

- Le marché américain est à une toute autre échelle que celui de la France. Il est immense, complexe et la concurrence y est rude. Y émerger exige une réflexion stratégique importante, une mise en œuvre minutieuse et des moyens conséquents.

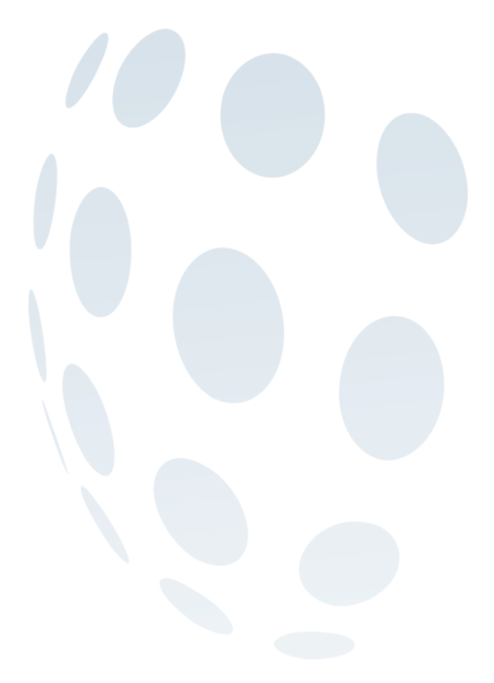
- Un partenaire locale est indispensable pour bien comprendre le marché américain et éviter des pièges souvent couteux

- GTMC est basé à Boston, ce qui facilite la communication avec un décalage horaire de seulement 6h. Boston est un centre important d'innovation dans de nombreux secteurs, qui offre un écosystème riche propre développement d'entreprises innovantes

- Nos consultants bi-culturels français et américains sont les mieux placés pour comprendre votre culture d'entreprise, vos objectifs et vos contraintes; en vous donnant les clés pour bien comprendre les enjeux, la dynamique et les barrières d'entrée du marche US. GTMC crée un pont entre vous et votre marché

- Contrairement aux grands cabinets de conseil internationaux, GTMC travaille exclusivement avec des PME et pratique des tarifs adaptées à leurs budgets

- GTMC travaille avec des clients prestigieux dans des secteurs variés, tels que le luxe, les télécoms, les services financiers, le software, le web, les énergies renouvelables,



L'offre GAILONG

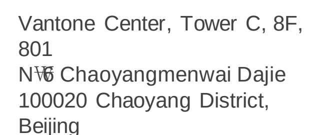
Hervé Cayla
herve.cayla@gmail.com

Tel : +86 10 5907 3132
Mob: +86 138 0129 6921
+86 186 0113 3012


GAILONG INTERNATIONAL est implanté en Chine à Pékin et Shanghai.



Registered in Hong Kong,
Beijing: www.gailong.net


Vantone Center, Tower C, 8F, 801
N₩6 Chaoyangmenwai Dajie
100020 Chaoyang District, Beijing

万通中心
北京朝阳区朝阳门外大街甲6号
8层3座80
1邮编：100020

Partner office in Shanghai, Wuhan

25 years experience in China, 15 living in the country, in telecommunication industry, engineering and automotive. Conseiller du Commerce Extérieur, vice-président de la Chambre de commerce Française en Chine et président du Working Group IT Telecom de la chambre européenne en Chine pendant plusieurs années



Notre Offre

Durée 3 mois
PRIX: 10.000 €HT (hors frais de missions)

Phase 1 : ANALYSE TECHNICO-MARKETING DU MARCHE EN CHINE (2 MOIS)

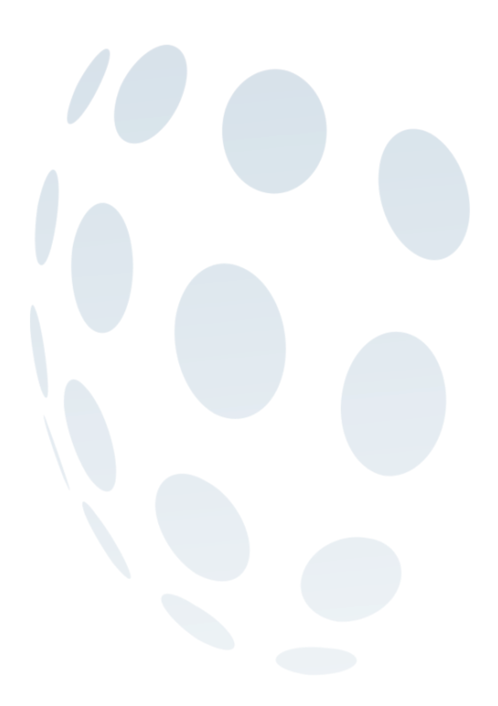
- Etat de l'art et benchmarking technologique des produits de la PME en Chine;
- Principaux acteurs, concurrents et clients potentiels locaux;
- Élaboration d'une stratégie préliminaire d'approche du marché;
- Préparation de rendez-vous B2B.

Phase 2 : MISSION DE RECONNAISSSANCE ET D'IDENTIFICATION DE PARTENAIRES (1 SEMAINE)

- Visites de centres de recherches et discussions de partenariats technologiques sur des projets communs;
- Rencontre de partenaires business: intégrateurs, distributeurs, groupes français et européens et leurs partenaires chinois (4 à 6 RVs dans la semaine);
- Rencontres avec des partenaires (institutions, grands groupes, conseils juridiques et fiscaux) pour élaborer une stratégie de présence et/ou d'implantation: portage, coopération, représentation, filiale, etc.;
- Eléments de Business Plan pour le développement de l'implantation en Chine (analyse coûts locaux / approche prix du marché).

Phase 3 : BILAN ET RAPPORT FINAL (1 mois après fin de la mission)

- Plan stratégique de développement et/ou d'implantation;
- Plan d'action.



Gailong 盖龙
Consulting & Business Intelligence

Notre Offre

Durée 5 mois (reconductibles)

PRIX: 10.000 €HT + intéressement éventuel

HEBERGEMENT

- Hébergement à Pékin de la société (dans conditions juridiques autorisées): adresse, bureau, internet, tél, salle de réunion, secrétariat;
- Mise à disposition d'un représentant à mi-temps, expert Chinois techno-marketing, biculturel et bilingue, voire trilingue;
- Secrétariat local et assistance logistique

ASSISTANCE AU DEMARRAGE

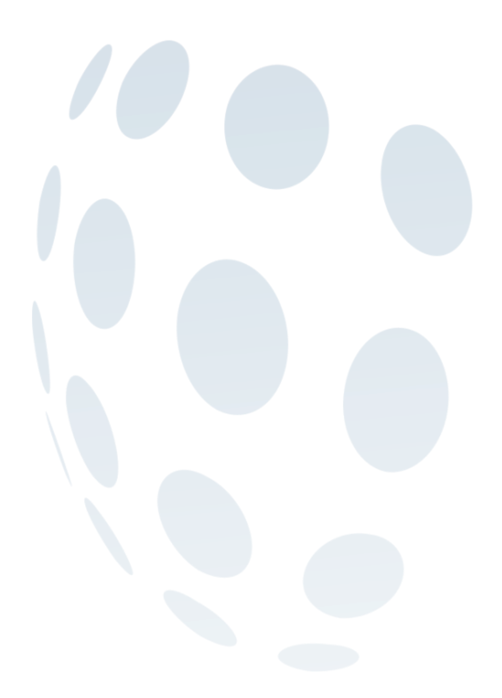
– Mise à disposition du réseau de relations locales de Gailong;

– Management, supervision et coaching du représentant;

– Sélection, mise en relation, coordination et suivi des experts et sociétés de services apportant des prestations complémentaires de soutien au développement de la PME en Chine: cabinets juridiques et fiscaux internationaux, cabinets comptables locaux, RH et recrutement, etc.

Conseils de Gailong International (interview téléphonique ou lors des visites de responsables en Chine) pour le développement de la PME en Chine (une réunion par mois);

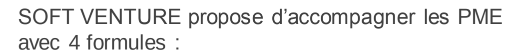
- Introduction auprès de partenaires business français et européens (grands groupes) grâce à l'accès au réseau de Gailong au plus haut niveau de décision;
- Support, conseils et introduction auprès de donneurs d'ordre chinois ("guanxi" chinoises, selon des objectifs à définir en commun en début de mission);
- Accès aux notes de situation, rapports, alertes ou brèves sur l'environnement des affaires en Chine émises en tant que besoin selon l'actualité par Gailong International;
- Accès aux études et présentations publiées par Gailong International dans le domaine d'activité de la société.





L'offre SOFT VENTURE

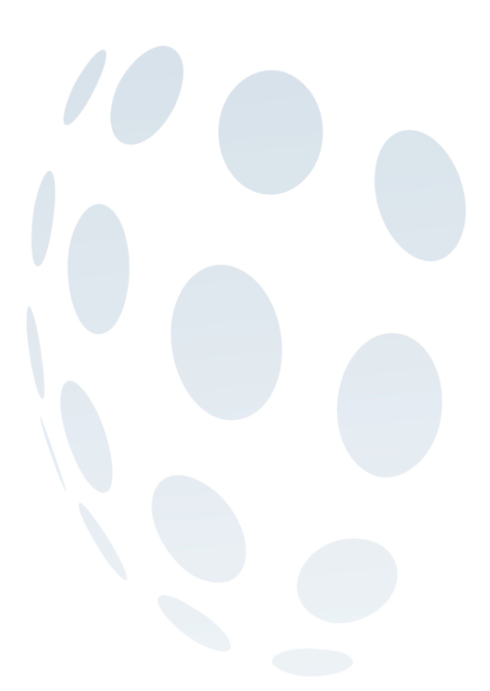
Stéphane Yeou
syeou@soft-venture.com
Mobile : +65 9773 9209



SOFT VENTURE propose d'accompagner les PME avec 4 formules :

- Plan d'Investissement Asie pour définir et quantifier votre Stratégie Asie
- Financement du Plan Asie, pour financer votre Stratégie Asie
- Démarrage des opérations commerciales Asie à partir d'une filiale régionale à Singapour, pour lancer votre plan de développement Asie
- Plan d'Optimisation des Activités Asie

SOFT VENTURE est implanté en Asie à Singapour.





1 - Plan d'investissement Asie

▪ Etape 1 – Etude générale d'adéquation des produits, services et technologies avec les marchés asiatiques (focus sur la Chine, le Japon, la Corée, Taiwan, Hong Kong et l'Asie du Sud-Est)

- Segmentation des marchés par critères généraux pertinents avec l'activité de l'entreprise

- Analyse de la maturité des segments de marché vis-à-vis des produits, services ou technologies proposés
- Analyse de la compétition et des autres barrières à l'entrée sur les marchés (règlementation, monopole, ….)

Synthèse de l'étape 1 : matrice d'adéquation des produits, services ou technologies avec les pays de la zone Asie

▪ Etape 2 - Stratégies d'approche des marchés Asie

- Etude des modèles de distribution, indirect et direct

- Identification des partenaires clé, le cas échéant

- Analyse des stratégies d'approche des marches Asie en fonction des critères suivants: niveau d'investissement, risque, recherche de revenus court terme

Note: la recherche de revenus court terme peut être un critère important dans le cas d'une sortie visée a court terme par les actionnaires de la société

Des entretiens seront organisés – si possible - avec les acteurs clés des marchés

▪ Etape 3 - Stratégie d'investissement et Business Plan à 3 ans

- En fonction du choix d'une stratégie d'approche des marches Asie, développement du Business Plan

Le Business Plan synthétise l'ensemble des éléments de l'étude et la traduit par une projection des données financières sur 3 ans

Cette étude sera facturée
au taux forfaitaire de 10 000 euros HT



2 - Financement du Plan Asie

- Etape 1 – Validation et finalisation du Business Plan Asie

- Revue des hypothèses du Business Plan

- Revue et refonte des documents de recherche d'investissements

Synthèse de l'étape 1 : Préparation de « l'investor deck »

- Etape 2 - Recherche des partenaires financiers en Asie

- Identification des produits de financement les plus adaptés à la structure, la maturité et la croissance de l'entreprise

- Sélection des partenaires qui seront les plus à même d'apporter de la valeur à l'entreprise en fonction du secteur et du stade de développement de l'entreprise mais aussi par rapport à la capacité d'investissement, le profil et la situation spécifique du fond et de ses dirigeants

Des entretiens seront organisés
avec les investisseurs clés du marché

- Etape 3 - Négociation des termes de l'investissement

- Optimisation des conditions financières et juridiques de l'entrée des investisseurs

Soft Venture travaille auprès des entrepreneurs et dirigeants pour
que les meilleures conditions de financement soient obtenues

Cette prestation sera facturée au taux forfaitaire de 10 000 euros HT + prime de succès



3 – Démarrage de l'activité Asie par la création d'une filiale à Singapour

- Etape 1 – Pré-sélection des prestataires de service les plus adaptés à la société. Ce sont essentiellement:

- Expert Comptable, Avocat spécialiste des ressources humaines, Avocat spécialiste en droit des Affaires, « Corporate Secretary », Commissaire aux comptes

- Etape 2 – Gestion du projet d'établissement de la filiale avec notre prestataire de service

- Cette phase intègre les processus suivants: Création de la structure locale avec augmentation de capital, Délivrance des visas de travail pour le Directeur Local, Nomination du directeur de la filiale locale

Etape 1 + 2 = 1 500 euros

- Etape 3 - Coaching et démarrage des opérations commerciales (3 mois de prestation)

Sur une période de 3 mois, Soft Venture propose de coacher le démarrage de l'activité commerciale de la filiale. Cela se traduit par

- L'introduction à ses contact commerciaux privilégiés

- L'allocation d'une ressource "business development" d'un de nos pôles de compétences pour accélérer la construction du "Sales pipeline"

Etape 3 = 8 500 euros + bonus

Cette prestation sera facturée au taux forfaitaire de 10 000 euros HT + bonus sur ventes réalisées suite à la phase de coaching



4 - Plan d'optimisation Asie

- Etape 1 – Diagnostic de l'activité Asie

- Analyse Forces / Faiblesses / Menaces / Opportunités de la stratégie actuelle d'approche des marchés Asie

- Recherche des causes principales de la non performance: inadéquation du produit avec les marchés. Inefficacité des forces de vente, manque d'investissements, autres (règlementation, barrières culturelles,..)

Des entretiens seront organisés avec les équipes en place et la Direction Internationale de la société

- Etape 2 - Définition d'une stratégie d'accélération de la pénétration des marchés Asie

- Proposition de 3 Scenarios d'accélération structurés selon les critères suivants:

  - Niveau de financement externe
  - Risques marché
  - Niveau d'Impact organisationnel

(par exemple création de filiale, joint-venture, remplacement de distributeurs)

Des entretiens seront organisés – si possible - avec les acteurs clés des marchés non connus de la société

- Etape 3 - Stratégie d'investissement et Business Plan à 3 ans

- En fonction de la nouvelle stratégie d'approche des marches, développement du Business Plan

Le Business Plan synthétise l'ensemble des éléments de l'étude et la traduit par une projection des données financières sur 3 ans

Cette étude sera facturée au taux forfaitaire de 12 000 euros HT



L'offre VICTANIS

Yves Rommel
14, rue Ybry
92200 Neuilly/Seine

01 46 24 42 41
contact@victanis.com

www.victanis.com



Victanis, le partenaire pour votre développement en Europ

Victanis propose d'accompagner les PMEs dans l'accélération de leur développement en Allemagne, au Royaume-Uni, au Benelux et plus largement en Europe. Nos services « cross-border » sont en Europe parmi les mieux reconnus de la profession.

Les Associés de Victanis sont d'anciens dirigeants de sociétés hors de France.

Notre focus est prioritairement sur les secteurs high-techs et clean-techs (www.victanis.com/secteurs.html) Ce focus permet à nos clients de disposer de réseaux construits depuis plus de 10 ans par notre présence dans les pays.

Victanis est implantée à Munich, Londres, Paris et Bruxelles.

invest and develop business where you need to be

- ***Une offre à quatre volets :***

- Notre offre à quatre volets répond aux besoins d'une PME à l'international dans ses différentes phases de développement.

- Nous intégrons et coordonnons ainsi au sein du « projet export » les méthodes et outils opérationnels , HR et financiers pour le développement international de nos clients

developpement crossborder
Prise en main / support au développement international
Développement commercial
Recherche de partenaires

stratégie
Stratégie d'entrée en marché
Aide décisions go/no go et go how
Etudes concurrentielles
Veille techno & normative

victanis

ressources humaines
Recrutement
Interim Management
Audit RH
Optimisation Gouvernance

transaction & financement
Identification de cibles
Transaction M&A
Due Diligences (VDD et CDD)
Recherche de financement
Co-Investissement (fonds Victanis)
Planification Post-Transaction



- ***Développement de business cross-border***

- Nous proposons en premier lieu aux PMEs de les aider dans les décisions « Go / No go » et « Go how » dans le pays envisagé : nous disons à nos clients quelles sont les conditions de succès pour leur entreprise sur ce nouveau marché.

  Nous leur proposons ensuite de les accompagner opérationnelle ment (installation, rdv clients, plan de développement), dans le pays concerné.

- Chaque client est unique, nous adaptons notre prestation à votre projet, parlons-en.

- Nos références client peuvent être consultées sur http://www.victanis.com/secteurs.html

- Nous ne communiquons pas les noms de nos clients, nous vous mettons en contact avec eux en fonction de la nature de votre besoin.

- ***Notre offre « Solution Faisabilité - Lancement Allemagne ou Royaume-Uni ou Benelux 3 mois »***
- 10.000 € HT - success fees éventuels / prise de participation financière à discuter si intéret
-
- ***invest and develop business where you need to be***

victanis